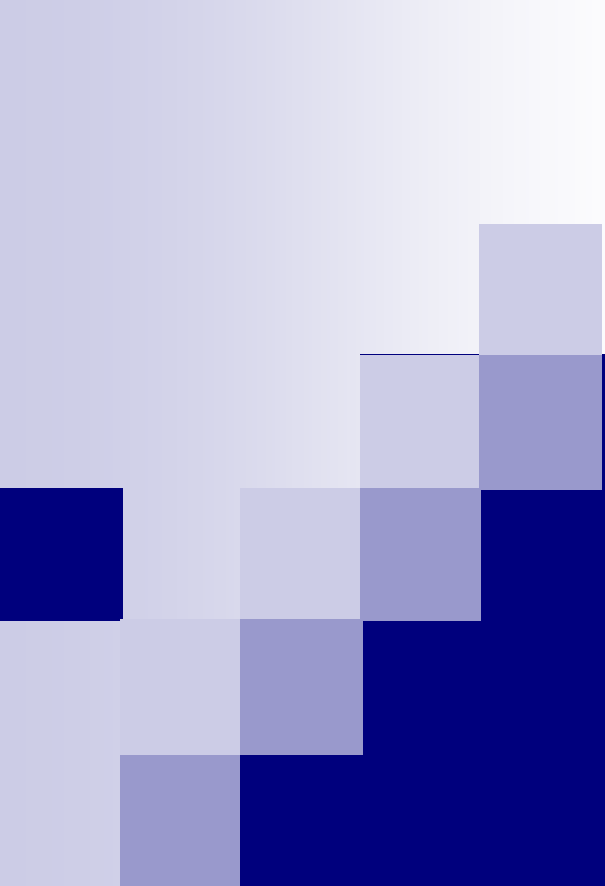




**「あなたは『シニア』を
理解していますか？」**

**2013年10月25日
日本応用老年学会事務局主席研究員
桜美林大学加齢・発達研究連携研究員
シニアライフデザイン
堀内 裕子**

自己紹介 I

公の仕事

- ・ 東京都 介護サービス情報公表制度 調査員
- ・ 東京都 福祉サービス第三者評価 評価員

研究の仕事

- ・ 日本応用老年学会事務局 主席研究員
- ・ 桜美林大学加齢・発達研究所 連携研究員

一般の仕事

- ・ コンサルティング（シニア向け商品開発等）
- ・ リサーチ（主に定性調査）
- ・ 企業アドバイザー
- ・ 講師・講演活動
- ・ 執筆関連



**「老年学」（ジェロントロジー）
ってご存知ですか？**



本日の話のもと

「Gerontology」の命名

Gerontologyとは……ギリシャ語の……

geronto(老人)

logy(学問)

} の合成語により
命名されたもの



日本では1950年に老人学と訳されてきた経緯もある

老年学とは何か

- 1 加齢変化の科学的研究
- 2 中高年の問題に関する科学的研究
- 3 人文学(Humanities)の見地からの研究
(歴史、哲学、宗教、文学など)
- 4 成人や高齢者に役立つ知識の応用
(Maddox et al eds: The Encyclopedia of Aging、1991)
- 5 世代間問題の研究

老年学紹介（学際的内容）

ジェロントロジー（老年学）

医学部

看護学部

心理学部

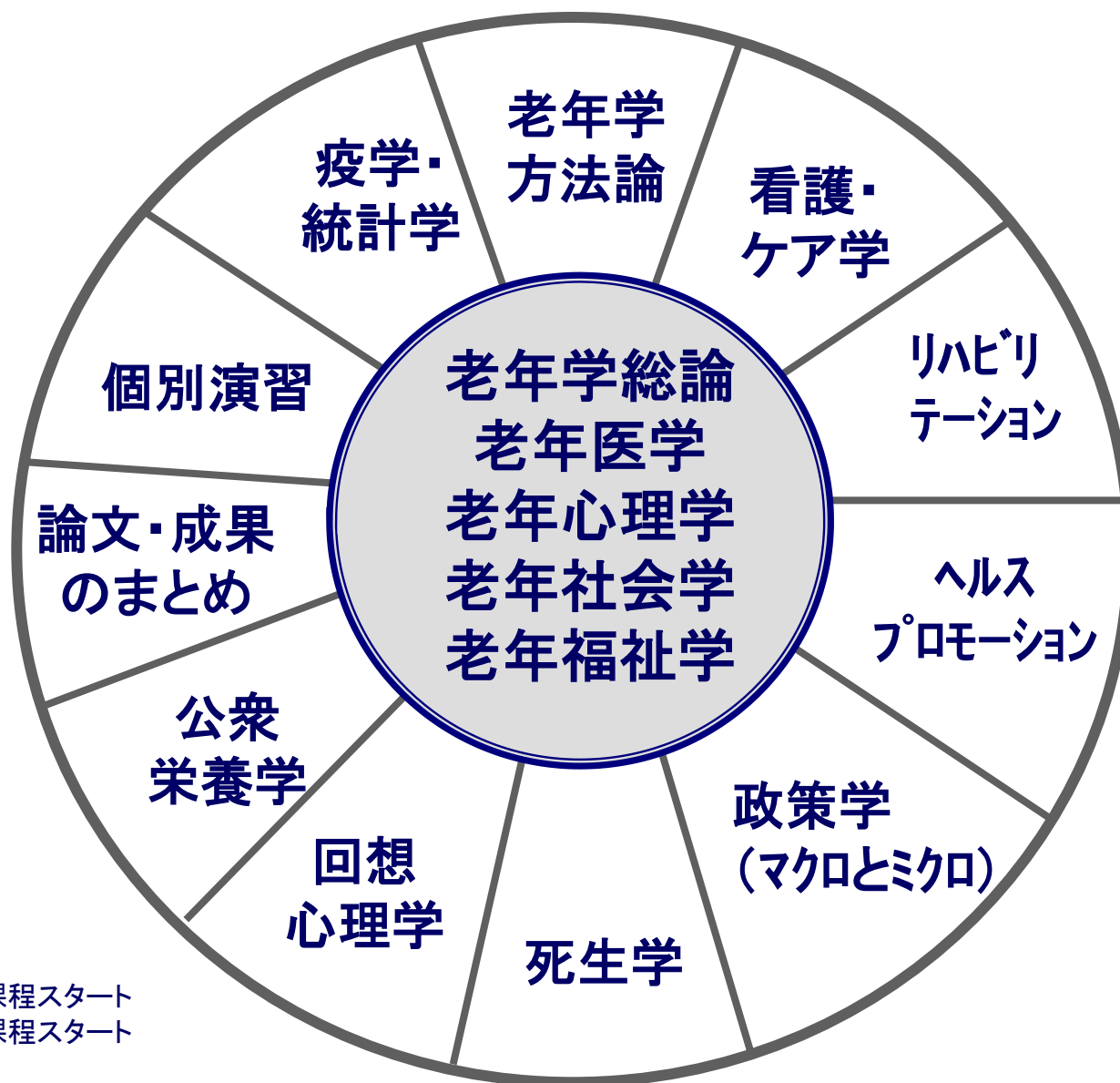
社会学部

法学部

教養学部

.....

各大学・大学院の学部構成（例）



2002年博士前期課程スタート
2004年博士後期課程スタート

図1 桜美林大学大学院老年学修士課程の構造

出典: 柴田博. 日本応用老年学会の使命, 日本応用老年学 2007

桜美林大学老年学研究科 博士前期課程修了





加齢と老化

加齢と老化 I

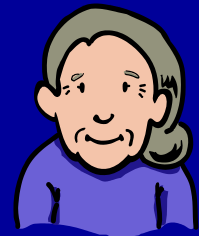
- ・加齢 (aging) = 年をとる過程
- ・老化 (aging senescence) = 年をとった結果、心身が衰えること

共通 = 「年をとる」

加齢と老化 II

人 生

出生 → 死



寿命

加齢 →

老化 →

正常加齢について

- ・正常老化 → 生理的老化
- ・病的老化 → 同年齢の正常の人と比較して
心身の機能の低下が著しい

生物学から見た老化

- ・運動系の老化 → 特長として歩行程度の穏やかな運動機能の低下は目立たないが、走ったり瞬発力を必要とするような運動では低下の度合いが著しい
- ・感覚系の老化 → 視覚・聴覚・味覚・皮膚感覚・平衡感覚などの感覚機能は一般に低下してくる。主な原因は神経機能の減弱
- ・自律機能の老化 → 循環機能・呼吸機能・消化機能・排尿調節機能・体温調節・体液調節・血糖調節・内分泌機能
- ・睡眠・覚醒機能の老化 → 高齢者の25%～40%が睡眠障害を訴える。感覚機能の老化とともに脳内に存在する体内時計の老化に伴う活動低下
- ・高次神経系の老化 → 流動性知能

知能の加齢変化

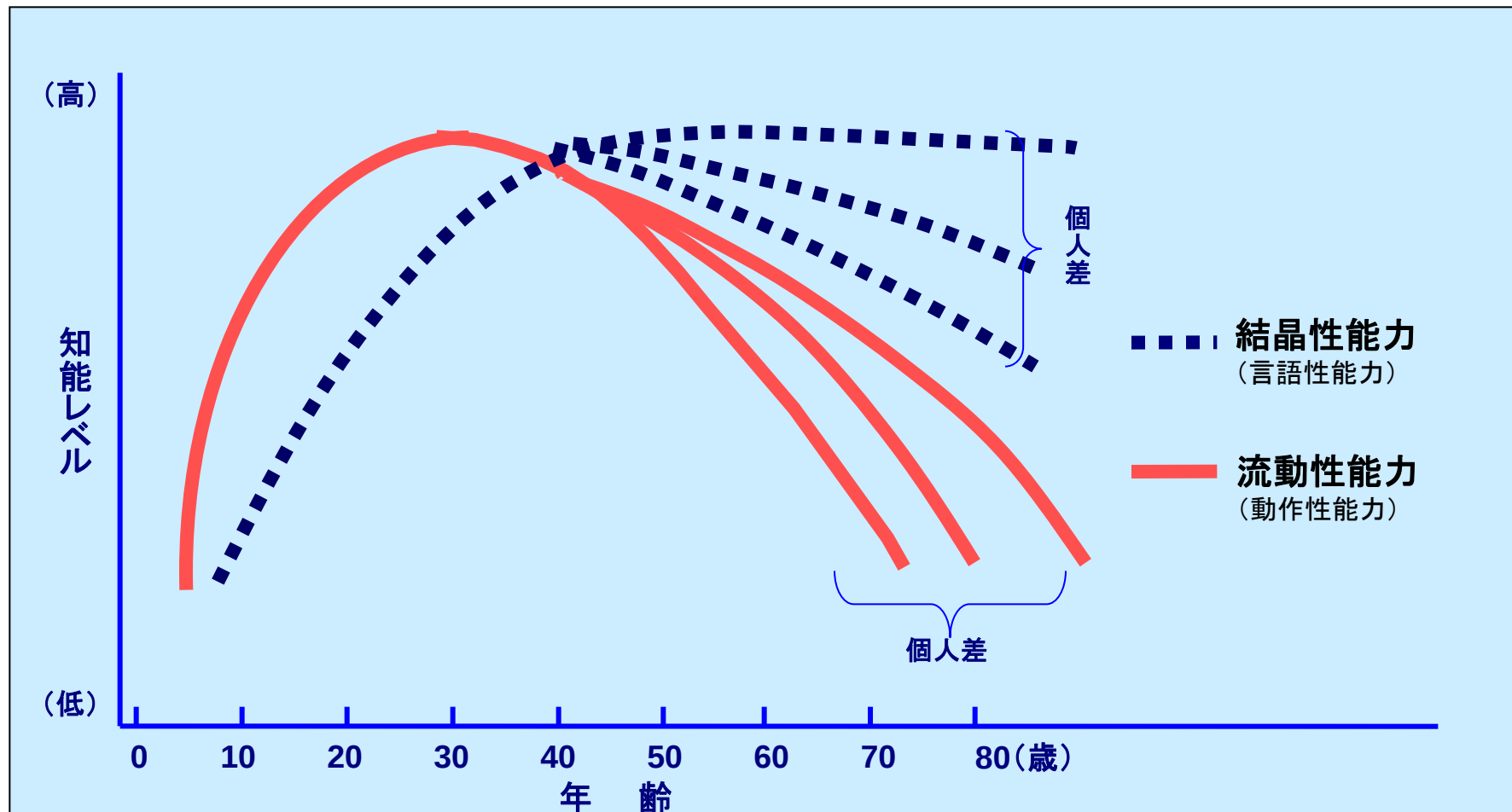


図2 知能の加齢変化（流動性能力と結晶性能力の生涯変化）

心理的变化

エリクソンの発達段階と課題

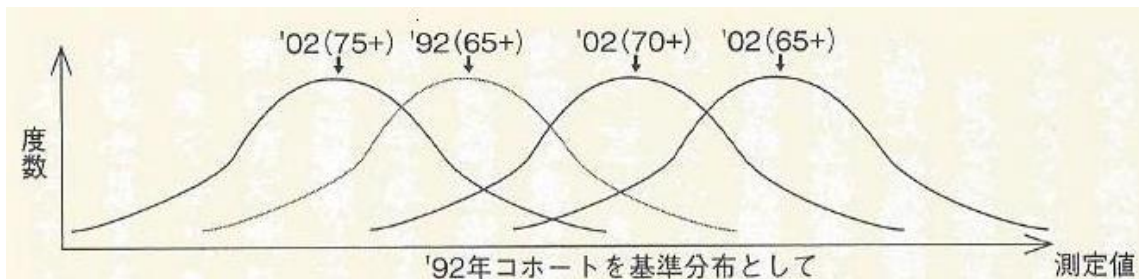


年齢	0~1.5歳	1.5~3歳	3~6歳	6~12歳	12~20歳	20~40歳	40~60歳	60歳~
段階	乳児期	早期 児童期	遊戯期	学齢期	青年期	初期 成人期	成人期	成熟期 (老年期)
課題 又は 構成要素	信頼-不信	自立性 恥と疑惑	自発性 罪悪感	勤勉 劣等感	自我同一性 役割拡散	親密さ 孤独	生産性 停滞	自我統合 絶望
生活的 活力	希望	意志力	目的性	適格感	忠誠	愛	世話	英知

高齢期の新しい考え方 (Peter Laslet)

- ①ファースト・エイジ ……「依存・未熟・育てられる時期」
- ②セカンド・エイジ ……「自立・仕事・教養・貯蓄の時期」
- ③サード・エイジ ……「達成・完成・充実の時期」
- ④フォース・エイジ ……「依存・老衰・死の時期」

握力では男性は4歳若返り、女性は10歳若返っている。通常歩行速度では男女とも11歳若返っている。
健康水準の向上 = 平均寿命の延び

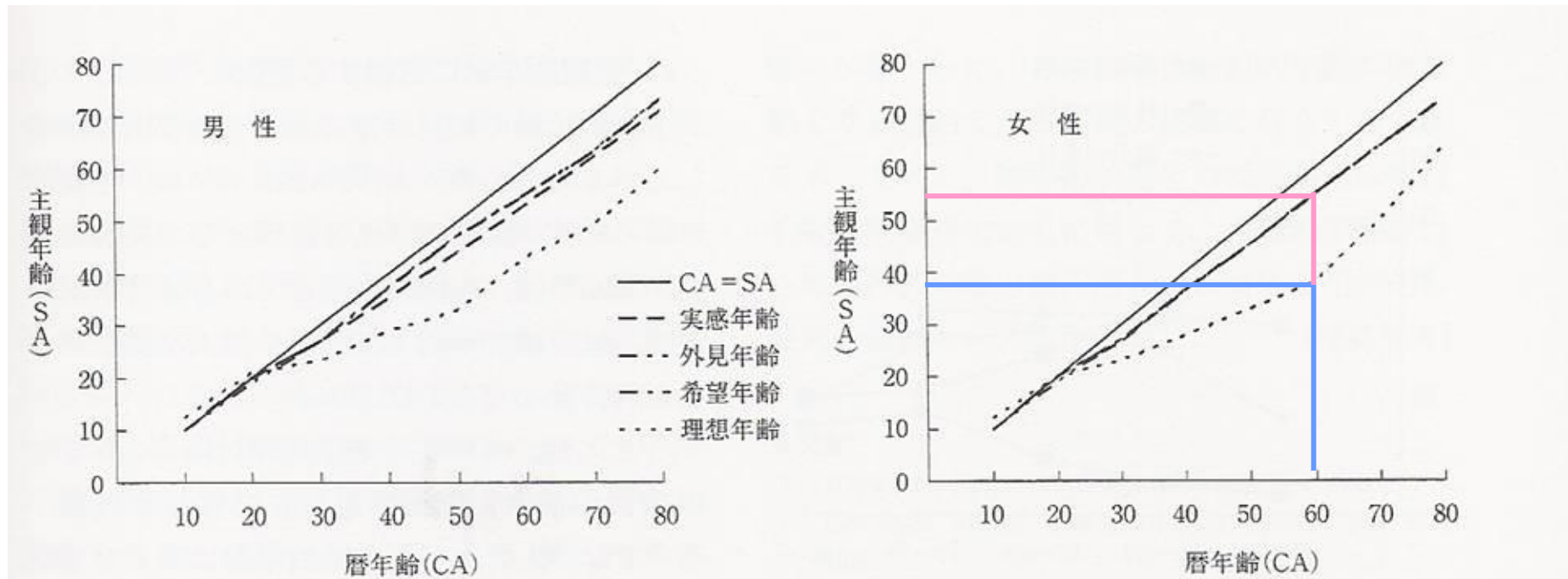


2002年コホートのどの年齢層が、1992年の65歳以上のコホートの測定値分布と対応しているか？

測定値	平均値±標準偏差		
	1992年 (65歳以上)	2002年 (対応する分布の年齢)	
握力			
男性	30.2 ± 6.9	69歳以上	30.0 ± 6.6
女性	18.2 ± 4.9	75歳以上	18.2 ± 5.3
片足立ち			
男性	36.6 ± 24.0	69歳以上	36.8 ± 23.0
女性	25.6 ± 23.0	68歳以上	25.8 ± 22.1
通常歩行速度			
男性	1.16 ± 0.27	76歳以上	1.17 ± 0.30
女性	1.00 ± 0.27	76歳以上	1.00 ± 0.27
最高歩行速度			
男性	1.92 ± 0.44	69歳以上	1.92 ± 0.42
女性	1.56 ± 0.40	73歳以上	1.55 ± 0.38

1992年コーホートのデータと2002年コーホートの年齢層別データの対応

60歳女性は自分は5, 6歳若いと思っている。



主観的年齢と実年齢(佐藤ほか, 1998年から作成)

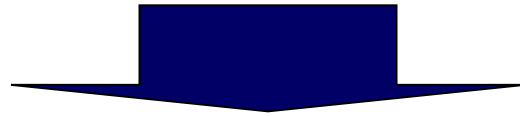


シニアマーケットの考え方



**なぜ、シニアマーケットは
見えないのでしょうか
?????**

売る側・つくる側の思い込み (ステオタイプ)



- ・シニアの心や体、進化を理解していない
- ||
- ・ジェロントロジーのように高齢者をホリスティックに学ぶ機会が無い

加齢と老化

人生モデル(高齢者)



高齢者理解の方程式

②現在の状況

- ・身体的要因
- ・心理的要因
- ・社会的要因
- ・物的環境要因

..... etc

×

①過程

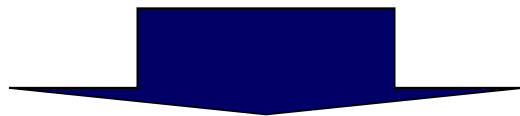
③今後

=

高齢者の理解

- ・主観性
- ・客観性

シニアはひとくくりに出来ない！



**シニアは多様性にとんでおい
＝個別性が高く
年齢では区切れない！**

シニアマーケットのむずかしさ

- ①多様性によるむずかしさ ➡ 所得、就業状況、過去の経験
- ②ニーズ把握のむずかしさ ➡ 長年の経験・体裁
- ②商品認知・比較のむずかしさ ➡ 情報技術に対する格差
- ④見えない消費のむずかしさ ➡ 他人消費、コト消費
- ⑤未来不安予測のむずかしさ ➡ 病気、老化、金銭面の不安

⋮

etc

シニアを解くための方程式

シニア特有のインサイトを

エイジングイベント + ライフイベント

という2つの軸から把握しようとしています。

シニアを解くための方程式

シニア特有の
インサイト

=

時代

×

世代

×

ライフ
イベント

エイジング
イベント

エイジングラボでの
名前の由来でもある
独自性(USP)

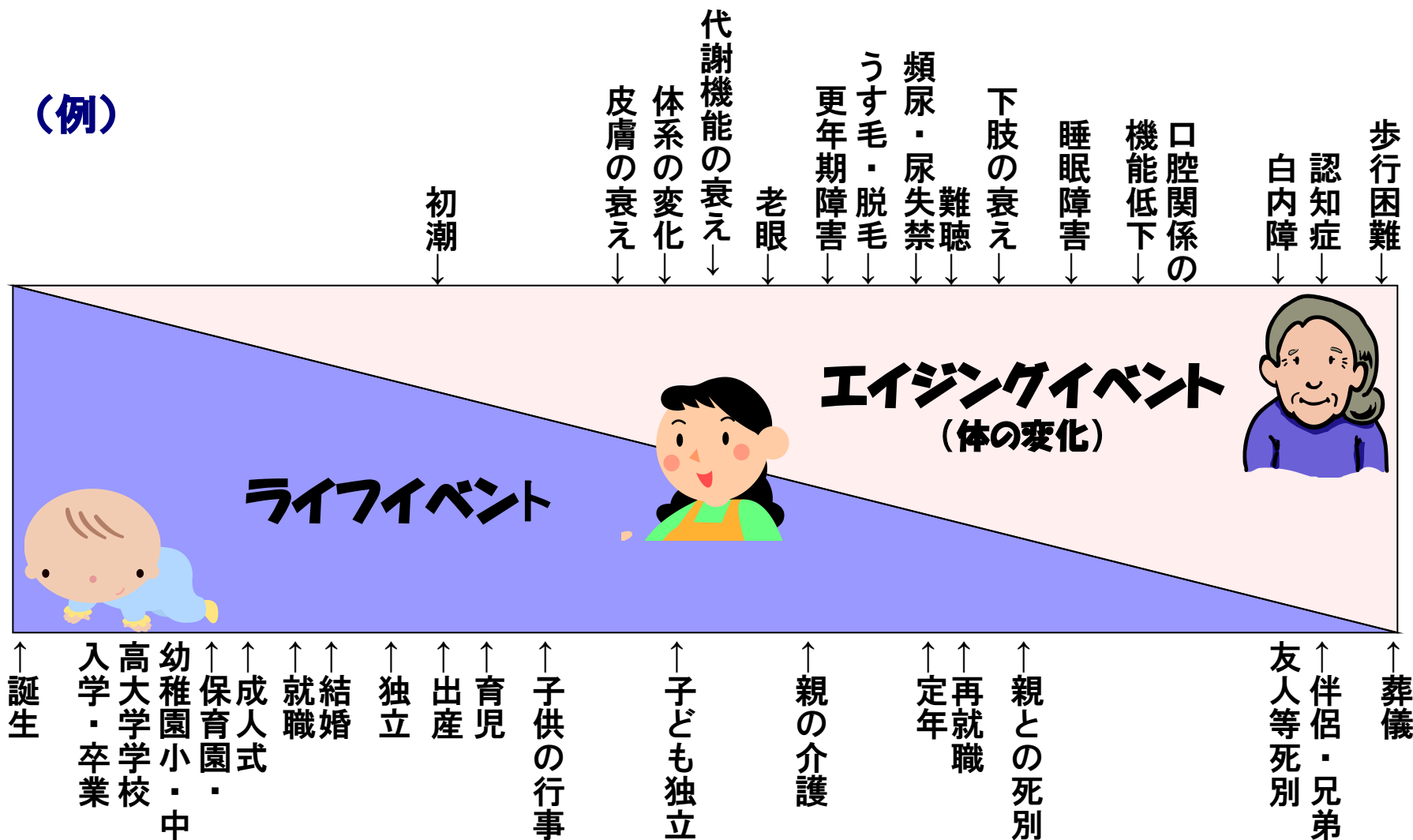
【時代】や【世代】によって
感じる事・価値観・行動に
ギャップがあるはず

=消費のきっかけ

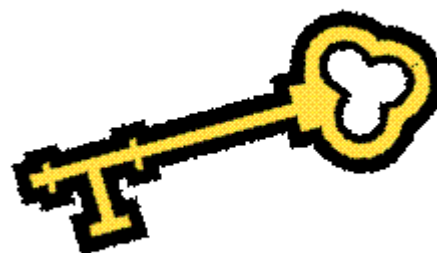
シニアを解くための鍵

年齢が若い頃はライフイベントが多く、高齢になると疾病やADLの低下によるエイジングイベントが多くなる。

(例)



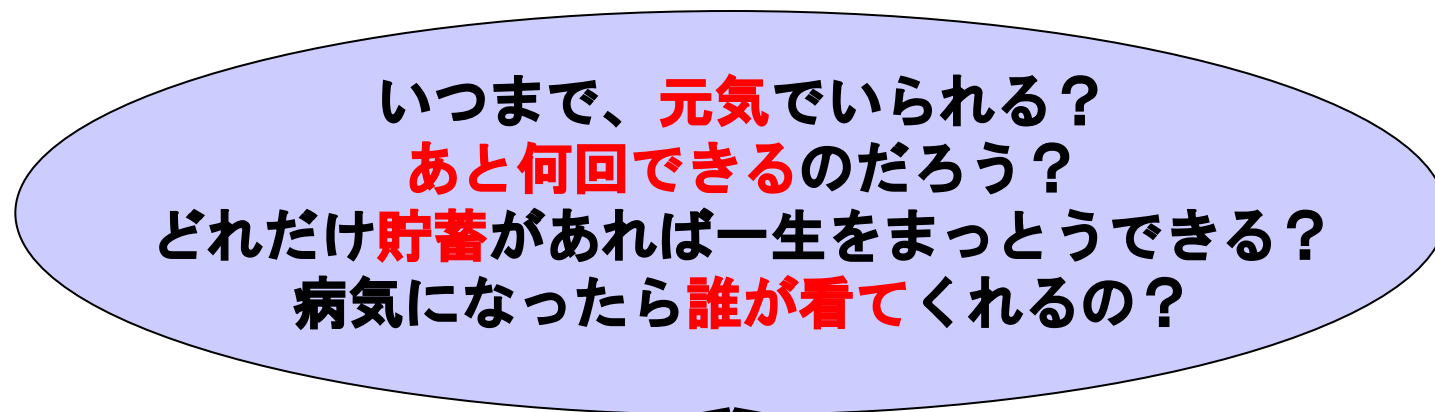
**「過去のシニア」による、マーケットリガーポイントは、
「心のゲート(扉)が開くとき」それが消費のカギとなる。**



Q. あなたの懐メロって何ですか？



「未来のシニア」による、マーケットトリガーポイントは、シニア独特の「不安」。
高齢者ならではの「不安」や「引き算の考え」が消費に変わる。



健康の不安

お金の不安

人とのつながり
への不安

身辺整理の不安

健康維持

ライフプラン提案
価値の付与

コミュニティ
人間関係維持

モノではなくコト
時間消費・他人消費

「シニアマーケットのトリガーポイント」

②

「過去」



+

①

「今のシニア」



+

③

「未来」



過去の経験や
出会いが消費に
及ぼす影響

現在のニーズやライフステージ・
社会情勢等の影響による
消費

老い先を
見据えての消費

「時代」成功事例



ショッピングモール



携帯電話

☆ポイント☆

- ・核家族化＝他世代と時間を共有できる、コミュニケーションできること
- ・商業施設携帯の変化、通信手段の変化

「世代」成功事例



衣料品店



スポーツクラブ

☆ポイント☆

- ・若い人と同じもの、同じ時間を共有したい。より若くありたいと思う。母娘消費
- ・お金の使い道の変化

「エイジングイベント」 成功事例



サプリメント



化粧品

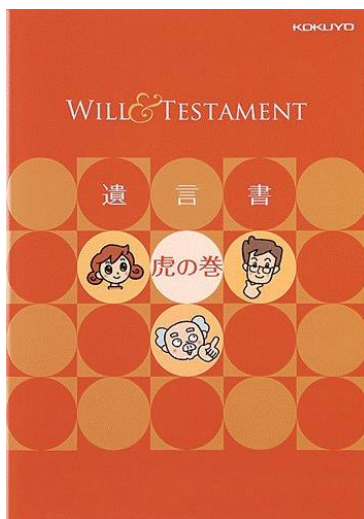


減塩醤油

☆ポイント☆

商品訴求がはっきりしており、それがシニアの体関連の困り事・悩み事にマッチしている
対面販売ではない

「ライフイベント」 成功事例



**遺言書の
書き方セット**

満50歳以上の方へ
きっぷが5%割引になる、
旅の必携カード

JR東日本



大人の休日
倶楽部

☆ポイント☆

- ・目的・メリットがはっきりしており
- ・シニアであることを良いこととしている(ポジティブに捉えている)

一番の成功事例 (ここだけの、ナイショの話)

オレオレ詐欺(全ての要素が確認できる)

- 身体的加齢変化 → 聴力の低下 (エイジングイベント)
- 心理的影響 → 誰かのためになりたい (ライフイベント)
- 結晶性能力 → 固定電話の安全神話 (世代)
未経験のことへの対応能力 (世代)
- 社会的背景 → 還付金詐欺、震災詐欺など (時代)
- 社会的順応性 → ATM等、機械等への対応能力 (世代)

【平成23年】

手 口	認知件数	被害額
オレオレ詐欺	4,656件	約90億560万円
架空請求詐欺	756件	約10億3,816万円
融資保証金詐欺	525件	約7億2,185万円
還付金等詐欺	296件	約2億5,397万円
合 計	6,233件	約110億1,958万円 (事後ATM引出額～約16億9,942万円)

金融犯罪の番犬「BANK-KEN」の
金融犯罪にご用心!

あなたは、金融犯罪に巻き込まれないと言いきれますか?
犯罪の手口と防止策をやさしくご案内!



※平成23年の実質的な被害総額は約127億1,900万円となります。

オレオレ詐欺

年	認知件数	被害額
平成19年	6,430件	約145億3,290万円
平成20年	7,615件	約155億1,928万円
平成21年	3,057件	約52億0,266万円
平成22年	4,418件	約60億4,383万円
平成23年	4,656件	約90億560万円
平成24年8月末現在	2,243件	約59億9,753万円



END